

【日本の世界市場でのインフラへの取り組みは加速しています。】

日本は世界市場、特に東南アジアでの販売力を強化することを目指しており、中国の投資に代わるものとして質の高いプロジェクトのデベロッパーとして、販売に力を注いで来ました。

「使用者の安全、高品質のアフターサービス、革新的なテクノロジーの追求に基づく迅速な対応でお客様のニーズに応えます。」 **SEC 代表取締役社長 鈴木 孝夫**

日本の国内市場の縮小により、国内の建設会社は海外のプロジェクトに関心を向けざるを得なくなりました。

これらの企業にとって幸いなことに、国内企業の活動は衰退しましたが、日本の近隣諸国では投資のチャンスが急速に拡大しています。

東南アジアは世界で最も急速に成長している地域の1つであり、勢いを増すその経済的展望によってインフラおよび建設プロジェクトへの飽くなき需要を生み出しています。アジア開発銀行は、アジアが2016年から2030年までの間に約22.6兆ドル相当のインフラ投資を必要とすると分析しており、その24%は東南アジアでの需要とされています。他の多くの業界と同様に、日本の建設会社はインフラプロジェクトに入札する際に中国との厳しい競争に直面しています。

しかし、これまでのところ、東南アジア地域では、日本が勝利しています。2019年6月の時点で、この地域の日本のプロジェクト総額は3670億ドルでした。

日本の成功の大部分は、高品質のインフラプロジェクト開発を自ら販売することに焦点を当てていることと言えます。そして、品質、効率、信頼性へのこだわりこそ、建設会社のみならず、日立建機株式会社などの資材、機械、その他の機器を供給する日系会社が好評を得る所以です。

「インドネシア、インド、タイなどの国では、本当に効率的な投資を望んでいます。」日立建機株式会社のCEO、平野耕太郎氏は、彼らはインフラの効率を高めることを目指しており、これは大きなビジネスチャンスを表していると言っています。しかし、東南アジアだけが日本のビジネスチャンスを代表する地域ではありません。インドでは、日本企業は高速鉄道、地下鉄、エネルギー、公衆衛生、スマートシティなど、さまざまなプロジェクトに携わっています。2月に米国と日本は、エネルギーとインフラプロジェクトへの民間投資を共同で促進することで合意に署名しました。これは、2019年9月にEUと日本間で締結された同様のインフラ協力協定に続いたものです。

日立建機株式会社と同様に、エレベーター、エスカレーター、および関連部品の大手メーカーであるSECは、日本の建設およびインフラプロジェクトを世界的に拡大するためこのような取り組みから生じる十分なビジネスチャンスを見出しています。SECは、高品質と革新性で確固たる評判を築いてきた日本の国内市場で50年の経験を持ち、現在、世界市場で成長を追求することを目指しています。東京を拠点とするこの会社は、すでにフィリピンの子会社を通じて東南アジア市場に参入しており、東南アジアおよびそれ以外の国に浸透するために外国のビジネスパートナーとの協力を推奨しています。

「さまざまな国でサービスを提供してほしいというご要望をいただいています。」鈴木孝夫CEOは次のように述べています。国際社会に貢献できる企業でありたい。SECは、国際市場でより大きな役割を果たすために、その革新性と研究能力を活用して、プラスチックを含むあらゆる種類の可燃性廃棄物を燃やして3つの利点を提供する革新的な焼却炉を利用する新熱エネルギーシステムなどの新製品を開発しています。「廃棄物を燃料として利用することが特徴でありガス、灯油、ガソリンを不要にすることでランニングコストの削減に成功した」と鈴木氏は言う。「この焼却炉（ボイラー）は、ビニール、ペットボトル、プラスチックシートを世界中で処理したり、食品廃棄物、木材、その他の可燃性廃棄物を処理したりすることで世界に貢献する製品であると信じています。」そのような革新的な製品は、鈴木氏の夢と非常に一致しています。「私の夢は、SECを世界的に有名なブランドにすることだけでなく、世界中の人々に愛される企業になることを目指し、品質と安全性の開発を続けることです。」